

太陽光発電システム施工展に出展します。2/27(水)-3/1(金)

自家消費とO&Mのリーディングカンパニーとして

2月27日(水)から3月1日(金)まで、東京ビッグサイトで開催されます「太陽光発電システム施工展」にブースを出展いたします。

この展示会は太陽光発電システムを構成するシステム機器をはじめ、設計、施工、取付け、監視、メンテナンスに関するあらゆる製品・技術が一堂に出展する大型イベント。

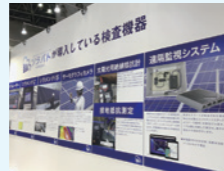


※画像はイメージです。

今回弊社は太陽光 O&M の「ソラパト」と自家消費型太陽光発電システムを中心として、発電所オーナー様や環境マネジメントや省エネをお考えの企業様に有益な情報を中心に展示・ご紹介させていただきます。

展示内容 (予定)

- 太陽光あんしんメンテナンス「ソラパト」
 - 検査機器展示
 - 不具合事例紹介
 - 新プランご紹介
 - 保安との連携
- 電気はつって、つかう時代「自家消費型太陽光システム」



生の情報をお伝えする、ソラパトLIVE!コーナー

実際にメンテナンスや工事に関わるスタッフが皆様に直に情報をお伝えするセミナースペースをブース内に設けます。

テーマは「不具合事例紹介」「ドローン点検の今」「自家消費型太陽光システム導入における注意点」など。(変更となる場合もあります)

11時~12時~13時~と1時間に1回開催予定です。プログラムは決まり次第、WEBなどでご案内する予定です。



※画像はイメージです。

皆さまお誘いあわせの上、ぜひお越しください。

スマートエネルギーWeek 2019 内

第10回 太陽光発電システム施工展

会期: 2019年2月27日[水]~3月1日[金]

時間: 10:00~18:00 1日[金]のみ17:00 終了

会場: 東京ビッグサイト

エネテックブース 東3ホール E 22-51



東匠建設 稲沢モデルハウス グランドオープン! 2/23(土)-24(日)

昨年に構造見学会を開催した稲沢のモデルハウスが、この2月に完成し、グランドオープンイベントを開催します。

このモデルハウスは「東匠の建築技術とエネテックの電気技術を融合した現時点で提供できる最高品質の家」と建築担当の成松氏。

「建築でこだわったのは、まず自然素材。できるだけ身体に悪いものを排除しています。塗り壁は火山灰、木材も有機溶剤のない塗料で仕上げられています。そして高レベルの高気密高断熱。家中で温度差、温度変化が



少ない空間を実現しています。ここにはエネテックの空調技術も欠かせません。(成松氏)
建築技術で快適な空間に、さらなる快適、安心、便利を付加するのがエネテックで培ってきた技術。

屋根上の太陽光パネルは 10.5kw。HEMS、蓄電池、V2H などと合わせ、電気をつかって賢く使うとともに、災害時にも備えます。また、スマートフォンで出先からも玄関の鍵や防犯カメラ、照明、シャッター、家電なども操作できます。こういったスマートハウスの技術はどんどん新しいものを取り入れていく予定です。

東匠建設とエネテックのこだわりが満載の稲沢モデルハウス。家づくりをお考えの方はもちろん、将来的に家を建てたい方、最新技術に興味のある方などには楽しんでいただけたらと思います。スタッフ一同、皆様のお越しをお待ちしております。



Instagramもぜひご覧ください!
<https://www.instagram.com/tosho.house>

東匠建設株式会社

- 稲沢モデルハウス/愛知県稲沢市下津南山 2-2-24
- ホームページ: <https://tosho.house>



先進技術の、その先へ。

ENETECH
株式会社 エネテック

- 【本社】愛知県小牧市間々27-1
- 【中部支社】名古屋市中区丸の内3丁目17-4 第11KTビル8F
- 【関東支社】さいたま市大宮区三橋3丁目162
- 【関西支社】兵庫県西宮市松原町4-1 西宮ステーションビル6F
- 【北陸営業所】石川県金沢市間明町2丁目269本陣口イオール間明 1B
- 【福岡サービスセンター】福岡県久留米市御井町 1662-2
- 【群馬サービスセンター】群馬県藤岡市藤岡935 レジデンスセシモ3F
- 【仙台サービスセンター】宮城県仙台市太白区釣取2丁目25-1
- 【伊勢サービスセンター】三重県伊勢市藤里町345-3 A棟101号

【お問い合わせ】

0120-920-137
info@enotech.co.jp



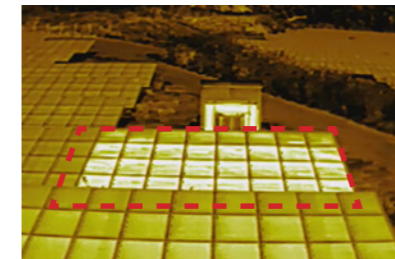
危うく感電?! ドローンだから見つけられたケーブル焼損

※画像はイメージです。

これまでドローンによって不具合が見つかった事例を取り上げてきましたが、今回は感電の危険性もあるような不具合が、ドローンのデモ撮影で偶然見つかったというレポートをお届けします。

きっかけは「ドローンのデモ」

弊社が保安管理を請け負った太陽光発電所でのことです。保安だけのご契約でしたが、デモでドローンを飛ばして上空からの撮影を行いました。左はその時撮影した赤外線カメラの画像です。



赤の点線内の部分、1回路(パネル 32 枚)が周りより白くなっており、この部分の発電状況が異常ということがわかります。

ヒューズを交換しても復旧しない...



この回路を調べてみると、未発電状態。回路をたどってみると、ヒューズ切れが確認できました。その場でヒューズを交換したところ...なぜか復旧しないのです。そこで、さらに詳しく調べたところ、ケーブル焼損による断線箇所が...

焼き切れてむき出しのケーブルが架台からぶら下がっていたり、ケーブルラック付近に直流ケーブルの焼損があり、まずは応急処置として絶縁処理を行いました。



原因は動物か?



すでに配線が焼き切れてしまっていたため、原因の特定は難しいのですが、ケーブルラックの上蓋に獣の足跡があり、ケーブルが齧られて短絡した可能性があります。

放置していたら大きな災害の危険も

当該箇所は雑草も多く、草に燃え移る可能性もありましたが、幸いなことに今回は大丈夫でした。

また、架台にむき出しのケーブルが接触していたため、感電の危険性も大いにありました。メンテナンスを熟知しているソラパトスタッフは、絶縁手袋など対策を考慮し取り組みますので安心してお任せください。

ドローンじゃなければ見つけられないのか?

今回の未発電箇所がドローン以外では見つからないか?と聞かれれば、見つけることは可能だと思われます。ただハンディタイプの赤外線カメラが苦手とする広範囲に及ぶ異常ですので、見逃すことが無いとは言い切れません。また、広大な発電所でしたから、異常箇所を発見するのに要する時間はドローンが圧倒的に短いと言えます。

現在、ソラパトではドローンによる発電所撮影を安価でお試しいただく「ドローンデモ」を行っております。1MW以上の大型発電所の点検前にはまず発電状況を確認したいという方はぜひお問い合わせください。



最新の情報はフェイスブックで CHECK!

ソラパトスタッフが現場から最新情報をお届けしています。
<https://www.facebook.com/solarpat/>



ソラパト STAFF

ソラパトスタッフには有資格者多数!
太陽光発電に関わる資格について

株式会社エネテックでは社員の資格取得に対して報奨金や手当などを設定し、奨励しています。その中でも太陽光発電のO&M業務において、各種資格はどのように関わるのか?保守管理本部の寺田部長に話を聞きました。

太陽光発電の工事やメンテナンスに資格は不要?

太陽光の点検やメンテナンスに必要な資格は何ですか?

太陽光発電アドバイザーやPVマスター保守点検技術者などの太陽光発電に関する協会などが認定する民間資格、また電気工事に関する国家資格などが関わってくるのですが、例えば、太陽光パネルのケーブルを繋いだり、外したりという作業には第一種や第二種の電気工事士の資格が必要です。また民間資格はメンテナンスに必要なという規則はありませんが、必要な知識を習得した証ではあります。残念なことに、世の中には無資格でメンテナンスや電気工事を請け負っている業者や職人もいます。知識もないままにいい加減な仕事をしてきた業者がいることが太陽光業界の悪い評判に繋がっているとも思います。

「資格を持っている=良い仕事ができる」とは限りませんが、メンテナンス業務にあたり、最低限取得していただきたいのは、この3つです。

- 太陽光アドバイザー
- PVマスター保守点検技術者
- 第一種電気工事士

(参考)太陽光発電に関わる主な資格

●太陽光アドバイザー

受験制限は無いので誰でも受験可能。太陽光発電に関して、消費者からの相談に応えられる知識を有していることを認定する民間資格。

●PVマスター保守点検技術者

2018年2月から始まったJPEAの認定試験(民間資格)。受験にはPV施工技術者、PVマスター施工技術者、電気工事士、電気主任技術者のいずれかの資格が必要。

●第二種電気工事士

一般用電気工作物の保安に関して必要な知識及び技術を有することを認定する国家資格。この資格があると600V以下の一般電気工作物の電気工事ができる。受験制限はなし。

●第一種電気工事士

大きなビル等の電気設備(事業用電気工作物で最大電力500キロワット未満の需要設備)から、小規模な工事まで広範囲の工事ができる国家資格。受験制限は無いが免状交付には5年以上の電気工事の実務経験が必要。

●第三種電気主任技術者

キュービクルの保安業務をするにあたって必須となる国家資格。5万V以下の設備の保安ができる。受験制限は無く、また、法律で定められた認定校で所定の単位を取得し、1年~3年までの実務経験を積みば無試験で取得できる。

自信とお客様の安心のために

寺田さん自身、多くの資格をお持ちですね?

そうですね。結構取りましたね(笑)。会社が奨励しているということもあるのですが、資格を持っているということはお客様に安心して任



昨年、テレビ番組でエネテックの取り組みの一つとして取材を受けました。
※東京MXテレビ「未来企業」

せていただくために、有効な手段、情報の一つだと考えます。例えば、マイホームを買うときに、担当者が宅建の資格を持っている者と無資格の者がいたとしてどちらの営業に任せたいと思いますか?おそらく前者を選ぶのではないのでしょうか。

もちろん、資格取得のために学んだことは役に立ちます。PVマスターの試験で学んだことは現場で役に立つことが多く、テキストには実際にあった不具合や不具合の調査方法が記載されていたりする実践的なものでした。また、資格を取得をすることにより、自信をもってサービスを提供することができると思います。



認定証など一部ですが見せていただきました。

スタッフに対して今後も資格取得を推奨していきますか?

最低限取得してほしいと挙げた3つだけでなく、様々な資格にチャレンジしてもらいたいですね。知識を身に着け、それが自信にもなり、よい仕事に繋がります。

また、ソラパトの業務を通して実感していることとして

- 高圧の区分は主任技術者さんが熟知しているが、直流側の知識はあまりない方が多いのが現状
- 逆に直流側のメンテナンスが詳しくても、高圧側をメンテナンスする機会がないので高圧側の知識が不足
- 高圧側は主任技術者に頼り切り

といったことが挙げられます。資格取得によってこのあたりも解消していけるかなと思います。

メンテナンスや工事に関するスキルは目に見えるものではないので、資格を持っているということは、やはりお客様への安心を提供できると思います。

こういった取り組みによって、太陽光業界のイメージアップにも少しは貢献できるのではないかと考えています。

今後、私自身は、電験3種を取得して高圧設備の保安と直流側の保守管理、両方メンテナンスできる技術者を目指しています。

他のスタッフにも同様の目標をもっていただきたいと思います。

営業最前線

昨年のTOPセールスはなんと入社1年目!?
エネテックの営業ウーマン直撃インタビュー

エネテックでは女性も活躍できる、働きやすい職場づくりを心掛けています。そして今では女性社員も増え、事務職だけでなく、営業の現場でも女性が活躍しています。今回はエネテックの営業ウーマン2人に話を聞いてみました。



今回話を聞いた関西支社・藤井さん(左)と中部支社・榎原さん

異業種からの転職

お2人とも異業種からの転職でしたね?

藤井 はい。私は自動車関係の仕事をしていました。次は他の業界で営業をやろうと考えて探しているときにふと目に入ったのが「太陽光メンテナンスの営業」の求人。自分の周りにはこんな営業をしている人はいないし、挑戦する価値がありそうとエネテックを選びました。

榎原 私は金融関係、事務職からの転職です。いろんな人に出会えるチャンスを期待して営業職を希望しました。法人営業と聞いていたので、企業の代表の方にも接する機会もあり、刺激とともに、自分の成長に繋がるのでは?と思いました。ただ、初めての営業職だったので、ノルマが厳しいのでは?など正直不安な面もありました。まだ入社して4ヶ月ほどですが、周りの方も親切で、助けられています。とても良い環境の中、お仕事をさせて頂いています。

榎原さんは以前から太陽光発電に関して知識があったんですか?

榎原 太陽光に関しては、自宅の屋根には付いていますが、料金明細を見るくらいで、性能やメンテについては全く知りませんでした。ですので、ゼロから学びました。今は太陽光発電アドバイザーの資格取得に向けて勉強しています。

お2人は最初のお客様への訪問、覚えていますか?

藤井 最初はテレアポからのメンテナンス提案でした。上司に同行していただき、緊張はしましたが、勉強させてもらおう!という気持ちで臨みました。上司の説明からは「本当にいいものだ」という熱意を感じましたし、私はそれをしっかり受け継いでいると思います(笑)。



昨年7月に連携、山形県上山市みはらしの丘の発電所

榎原 私も同じです。テレアポしたお客さまにソラパトの提案でした。私は横で話を聞くだけでしたが、それでも緊張しました。また、メンテがきっかけで別の商談に繋がるというのを、話では聞いていたが、「本当にそうなるんだ」というのを実感したのもその時でした。そして最初の契約はメンテナンス「ソラパト」でした。展示会で名刺交換したお客様とのメールのやり取りで契約をいただきました。今から思うとスピーディな対応がよかったのかなと思います。

多くの人の力で、一つのものをつくり上げる魅力

藤井さんは、入社1年目にメガソーラーを受注されたんですね。

藤井 はい。山形県の発電所です。契約が決まった時には、信じられないという思いとともに、小さなきっかけから大きなお仕事へ発展する営業って面白いなと感じました。そしてこの発電所の工事を通して、さらにこの仕事の面白さを体験しました。それは、社内外の多くの方に協力していただき、助けていただいて、ひとつのものをつくり上げること。山形には大きな発電所があまりなかったので、関わった皆さんが出来上がりを楽しみにして、頑張ろうという雰囲気でした。そして、連系の時の思いは「ホットした」のが一番、そして周りの皆さんへの感謝の気持ちでいっぱいでした。



現場には何度も足を運びました。

榎原さん、空調の省エネ機器「α-HT」が調子いいと聞きましたか?

榎原 発電所やO&Mは先輩方が実績を積んでいますが、α-HTは取り扱いを始めたばかり、皆が同じスタートラインなので頑張ろうと思っています。もちろん商品の良さ、周りの皆さんの協力あってのことですが、導入がどんどん決まっています。お客様からはCO2削減や省エネ対策に関する提案をよく求められますので、そのニーズにしっかり応えていきたいと思っています。



お客様に提案する時に心がけていることってありますか?

藤井 私は「エネテックのO&Mは」[やらな損ですよ!]というスタンス。エネテックに任せてたら大丈夫!という気持ちで提案しています。といっても決して上から目線では無いですよ(笑)。

榎原 エネテックの技術力の高さに関しては、研修で学びましたし、実際担当されている皆さんと接する中でそれを実感しています。ですのでお客様には自信を持って提案しています。

愛される、頼られる営業マンに

エネテックでは女性営業はまだ少数ですが...

藤井 太陽光、電気という男性的なイメージがありますが、メンテナンスにしてもお客様へのフォロー、つながりを維持することが重要だと思います。ですので、逆に女性の方が細やかなケアができ良いのでは?と思います。女性だからというハンデは特に無いですね。

今後の目標をお聞かせください。

藤井 私はお客さまに頼られる存在。「電気のことでも困ったらエネテックの藤井に聞いてみよう」と言われるような頼られる営業になりたいですね。

榎原 今後の目標はまずα-HTのエキスパートになること。女性営業というと、藤井さんという先輩がすごい実績をあげていらっしゃいます。藤井さんみたいなお客様思いの営業スタイルを見習って、社内外から愛される営業マンになりたいですね。